



NEGOCJATOR W AKCJI VR Rozwój kompetencji negocjacyjnych poprzez analizę zachowań w środowisku VR

Numer usługi 2026/06/26/184984/3652569

4 200,00 PLN brutto
4 200,00 PLN netto
262,50 PLN brutto/h
262,50 PLN netto/h
208,33 PLN cena rynkowa ⓘ

AKADEMIA
ŚWIADOMEGO
ROZWOJU SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

89 ocen

📍 Katowice

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 03.11.2026 do 04.11.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do:

- handlowców,
- negocjatorów,
- specjalistów ds. zakupów,
- przedstawicieli handlowych,
- przedsiębiorców prowadzących negocjacje biznesowe,
- właścicieli firm prowadzących rozmowy handlowe,
- osób odpowiedzialnych za budowanie relacji z klientami i partnerami biznesowymi,
- osób chcących rozwijać kompetencje negocjacyjne oraz zwiększyć skuteczność komunikacji i współpracy w środowisku zawodowym.

Usługa jest rekomendowana osobom posiadającym doświadczenie zawodowe związane z prowadzeniem negocjacji lub przygotowującym się do pełnienia ról wymagających prowadzenia rozmów biznesowych. Nie są wymagane formalne kwalifikacje ani wcześniejsze doświadczenie w pracy z technologią VR.

Usługa rozwojowa adresowana również dla Uczestników projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe oraz projektu Małopolski Pociąg do Kariery oraz projektu Kierunek Rozwój

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

8

Data zakończenia rekrutacji

02-11-2026

Cel

Cel edukacyjny

Celem usługi jest rozwój kompetencji negocjacyjnych poprzez analizę zachowań uczestników podczas realizacji scenariusza VR „Wizyta w elektrowni”. Uczestnicy rozpoznają własny styl negocjacyjny, zidentyfikują mocne strony i obszary rozwoju oraz nauczą się dobierać techniki wspierające skuteczną komunikację, współpracę, wywieranie wpływu i podejmowanie decyzji w sytuacjach negocjacyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik identyfikuje własny styl negocjacyjny na podstawie doświadczeń ze scenariusza VR „Wizyta w elektrowni”.	opisuje własne zachowania zaobserwowane podczas symulacji	Prezentacja
	wskazuje mocne strony swojego stylu negocjacyjnego	Prezentacja
	identyfikuje obszary wymagające rozwoju	Analiza dowodów i deklaracji
	interpretuje informacje zawarte w raporcie stylu negocjacyjnego	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik analizuje wpływ komunikacji i współpracy na przebieg procesu negocjacyjnego.	analizuje sposób komunikowania się podczas symulacji	Prezentacja
	ocenia jakość współpracy z pozostałymi uczestnikami	Prezentacja
	rozpoznaje zachowania wspierające budowanie porozumienia	Obserwacja w warunkach symulowanych
	wskazuje zachowania utrudniające osiągnięcie wspólnego celu	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik dobiera techniki negocjacyjne adekwatne do własnych obszarów rozwoju.	dobiera techniki wspierające komunikację	Analiza dowodów i deklaracji
	dobiera techniki zwiększające skuteczność wywierania wpływu	Analiza dowodów i deklaracji
	uzasadnia wybór narzędzi	Prezentacja
	planuje sposób wykorzystania poznanych metod	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik wykorzystuje wiedzę dotyczącą stylów negocjacyjnych do planowania własnych działań. Uczestnik podejmuje decyzje negocjacyjne z uwzględnieniem ograniczeń czasu, zasobów oraz potrzeb partnerów negocjacji. Uczestnik opracowuje indywidualny plan rozwoju kompetencji negocjacyjnych.	rozdziela podstawowe style negocjacyjne	Obserwacja w warunkach symulowanych
	określa mocne i słabe strony poszczególnych stylów	Prezentacja
	odnosi własne zachowania do poznanych modeli	Prezentacja
	wskazuje sytuacje wymagające zmiany sposobu prowadzenia negocjacji	Analiza dowodów i deklaracji
	analizuje informacje przed podjęciem decyzji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	ustala priorytety działań	Obserwacja w warunkach symulowanych
	uzasadnia podjęte decyzje	Prezentacja
	ocenia wpływ decyzji na osiągnięcie celu	Prezentacja
	wskazuje priorytetowe obszary rozwoju	Analiza dowodów i deklaracji
	dobiera działania rozwojowe	Analiza dowodów i deklaracji
	określa sposób wdrożenia poznanych technik	Analiza dowodów i deklaracji
	przedstawia plan wykorzystania zdobytych kompetencji w pracy zawodowej	Prezentacja

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Szkolenie „**Negocjator w Akcji VR**” jest usługą rozwojową, której celem jest zwiększenie skuteczności negocjacyjnej uczestników poprzez analizę rzeczywistych zachowań obserwowanych podczas realizacji scenariusza VR „**Wizyta w elektrowni**”.

Usługa została zaprojektowana dla osób prowadzących negocjacje biznesowe oraz podejmujących decyzje wymagające współpracy, komunikacji i wywierania wpływu. W przeciwieństwie do klasycznych szkoleń opartych przede wszystkim na deklaracjach uczestników, szkolenie wykorzystuje doświadczenie w środowisku wirtualnym do obserwacji naturalnych zachowań ujawniających się w sytuacji ograniczonego czasu, presji oraz konieczności współpracy z innymi osobami.

Scenariusz „**Wizyta w elektrowni**” polega na realizacji wspólnego celu operacyjnego przez zespół uczestników funkcjonujących w identycznych warunkach, bez hierarchii organizacyjnej i przewag wynikających z zajmowanego stanowiska. Każdy uczestnik podejmuje decyzje, komunikuje się z pozostałymi członkami zespołu oraz współpracuje przy realizacji zadań prowadzących do osiągnięcia celu misji. Konstrukcja scenariusza pozwala na obserwację rzeczywistych zachowań negocjacyjnych, sposobu budowania porozumienia, komunikacji, współpracy, orientacji na wynik oraz podejmowania decyzji pod presją. Założenia scenariusza odpowiadają filozofii rozwiązań VR Guide Me, w którym uczestnicy działają w zamkniętym środowisku, bez formalnych ról i hierarchii, a zachowania analizowane są w warunkach zbliżonych do rzeczywistych wyzwań biznesowych.

Podczas realizacji symulacji wykorzystywana jest technologia VR wspierana przez sztuczną inteligencję. AI analizuje przebieg symulacji, identyfikuje kluczowe momenty, porządkuje dane oraz przygotowuje wstępne obserwacje zachowań uczestników. Ostateczna interpretacja wyników, przygotowanie raportu oraz rekomendacji rozwojowych należy do trenera prowadzącego usługę. Takie podejście pozwala połączyć obiektywną analizę danych z ekspercką interpretacją zachowań i ich znaczenia dla praktyki biznesowej.

Drugiego dnia szkolenia uczestnicy pracują z indywidualnym raportem stylu negocjacyjnego przygotowanym na podstawie obserwacji z symulacji. Raport zawiera opis zachowań, mocne strony, obszary wymagające rozwoju, przykłady sytuacji zaobserwowanych podczas realizacji scenariusza „**Wizyta w elektrowni**”, komentarz trenera oraz rekomendacje rozwojowe. Na podstawie raportu uczestnicy poznają praktyczne techniki negocjacyjne i opracowują indywidualną kartę rozwoju zawierającą działania możliwe do wdrożenia w codziennej praktyce zawodowej.

Ramowy program szkoleniaL

DZIEŃ I Łączny czas realizacji: 09:00–17:00

09:00–09:45 0:45h teoria	Moduł 1. Otwarcie warsztatu i kontrakt rozwojowy • poznanie uczestników • przedstawienie celów szkolenia • omówienie programu • określenie celów indywidualnych i grupowych • ustalenie zasad współpracy
09:45–11:00 1:15h teoria	Moduł 2. Skuteczny negocjator – komunikacja, współpraca i wywieranie wpływu • etapy procesu negocjacyjnego • style negocjacyjne • komunikacja jako narzędzie negocjatora • współpraca jako element skutecznych negocjacji • wpływ emocji na przebieg negocjacji
11:00–11:15	Przerwa
11:15–12:15 00:30h teoria 00:30h praktyka	Moduł 3. Przygotowanie do doświadczenia diagnostyczno-rozwojowego VR • omówienie technologii VR • zasady bezpieczeństwa • obsługa gogli VR • przedstawienie scenariusza „Wizyta w elektrowni” • przygotowanie do realizacji zadania
12:15–12:45 00:30h praktyka	Moduł 4. Instruktaż i przygotowanie do realizacji scenariusza • logowanie uczestników • konfiguracja sprzętu • próbne wejście do środowiska VR
12:45–13:15	Przerwa
13:15–15:00 1:45h praktyka	Moduł 5. Doświadczenie diagnostyczno-rozwojowe – scenariusz VR „Wizyta w elektrowni” • realizacja scenariusza • komunikacja zespołowa • współpraca • podejmowanie decyzji pod presją • negocjowanie sposobu działania • orientacja na wynik
15:00–15:30	Przerwa
15:30–17:00 1:30h praktyka	Moduł 6. Analiza doświadczenia • pierwsze obserwacje uczestników • omówienie przebiegu współpracy • identyfikacja zachowań wspierających i ograniczających skuteczność negocjacyjną • przygotowanie do pracy z raportem

DZIEŃ II Łączny czas realizacji: 09:00–17:00

09:00–10:15 1:15 teoria	Moduł 7. Analiza raportu stylu negocjacyjnego • omówienie raportów indywidualnych • analiza mocnych stron • analiza obszarów rozwoju • interpretacja zachowań zaobserwowanych podczas scenariusza „Wizyta w elektrowni”
10:15–11:00 00:45h praktyka	Moduł 8. Mój styl negocjacyjny • komunikacja • współpraca • orientacja na wynik • wywieranie wpływu • zarządzanie emocjami
11:00–11:15	Przerwa
11:15–12:45 teoria 0:30h praktyka 1:00h	Moduł 9. Rozwijanie kompetencji negocjacyjnych • techniki zadawania pytań • budowanie wartości w negocjacjach • budowanie porozumienia • elastyczność negocjacyjna • ćwiczenia praktyczne
12:45–13:15	Przerwa
13:15–14:45 1:00h teoria, 0:30h praktyka	Moduł 10. Warsztat wdrożeniowy • dobór technik do indywidualnych obszarów rozwoju • ćwiczenia negocjacyjne • doskonalenie komunikacji i współpracy
14:45–15:15 00:30h praktyka	Moduł 11. Indywidualna karta rozwoju • określenie priorytetów rozwojowych • opracowanie planu wdrożenia poznanych technik
15:15–15:45	Przerwa
15:45–17:00 1:15h walidacja	Moduł 12. Walidacja efektów uczenia się⁰⁹ Walidacja obejmuje: • prezentację indywidualnych wniosków, • analizę indywidualnej karty rozwoju, • obserwację uczestników podczas ćwiczeń praktycznych

Walidacja efektów uczenia się

Celem walidacji jest potwierdzenie osiągnięcia przez uczestnika efektów uczenia się określonych dla usługi poprzez ocenę jego umiejętności praktycznych, analizę opracowanych materiałów oraz prezentację wniosków wynikających z udziału w szkoleniu.

Walidacja prowadzona jest w sposób ciągły podczas drugiego dnia szkolenia i obejmuje ocenę rezultatów pracy uczestnika oraz stopnia osiągnięcia zakładanych efektów uczenia się.

Podczas walidacji wykorzystywane są następujące metody:

- obserwacja w warunkach symulowanych,

- analiza deklaracji i dowodów,
- prezentacja.

Metody zostały dobrane do charakteru efektów uczenia się oraz sposobu prowadzenia zajęć praktycznych.

Walidacja obejmuje trzy wzajemnie uzupełniające się etapy.

ETAP I Obserwacja w warunkach symulowanych

Podczas realizacji ćwiczeń praktycznych trener obserwuje sposób, w jaki uczestnik:

- komunikuje się z innymi,
- współpracuje przy realizacji zadania,
- podejmuje decyzje,
- wywiera wpływ,
- argumentuje własne stanowisko,
- reaguje na sytuacje problemowe,
- wykorzystuje poznane techniki negocjacyjne.

Obserwacja prowadzona jest według wcześniej określonych kryteriów odnoszących się do efektów uczenia się.

ETAP II Analiza deklaracji i dowodów

Dowodem osiągnięcia efektów uczenia się jest przygotowana przez uczestnika:

- indywidualna karta rozwoju,
- analiza własnych mocnych stron,
- analiza obszarów wymagających rozwoju,
- dobór technik negocjacyjnych,
- plan wdrożenia poznanych metod do praktyki zawodowej.

Trener analizuje kompletność oraz zgodność przygotowanych materiałów z efektami uczenia się.

ETAP III Prezentacja

Każdy uczestnik prezentuje:

- najważniejsze wnioski wynikające z raportu stylu negocjacyjnego,
- zidentyfikowane mocne strony,
- obszary wymagające rozwoju,
- wybrane działania rozwojowe,
- sposób wykorzystania zdobytych kompetencji w pracy zawodowej.

Prezentacja pozwala potwierdzić osiągnięcie efektów uczenia się związanych z analizą własnych zachowań, planowaniem rozwoju oraz doбором odpowiednich technik negocjacyjnych.

Dowodami potwierdzającymi osiągnięcie efektów uczenia się są:

- indywidualna karta rozwoju,
- raport stylu negocjacyjnego opracowany na podstawie scenariusza VR „Wizyta w elektrowni”,
- materiały wypracowane podczas ćwiczeń,
- arkusze obserwacji prowadzącego,
- prezentacja uczestnika.

Warunkiem uzyskania zaświadczenia o ukończeniu usługi jest:

- obecność zgodna z wymaganiami usługi,
- aktywny udział w zajęciach praktycznych,
- przygotowanie indywidualnej karty rozwoju,
- udział w procesie walidacji,
- potwierdzenie osiągnięcia wszystkich wymaganych efektów uczenia się.

Po zakończeniu szkolenia uczestnik otrzymuje:

- raport stylu negocjacyjnego opracowany na podstawie scenariusza VR „Wizyta w elektrowni”,
- indywidualną kartę rozwoju,
- materiały szkoleniowe,

- zaświadczenie o ukończeniu usługi zgodne z wymaganiami BUR.

Warunki realizacji usługi:

Szkolenie realizowane jest w formie stacjonarnej z wykorzystaniem technologii Virtual Reality (VR), pracy warsztatowej, ćwiczeń praktycznych oraz analizy indywidualnych zachowań uczestników. Realizacja usługi obejmuje dwa dni szkoleniowe prowadzone przez trenera posiadającego doświadczenie w prowadzeniu szkoleń z zakresu negocjacji oraz wykorzystania technologii VR w procesach rozwojowych.

Warunki uczestnictwa

Do udziału w usłudze mogą przystąpić osoby pełnoletnie zainteresowane rozwojem kompetencji negocjacyjnych. Nie jest wymagane wcześniejsze doświadczenie w korzystaniu z technologii VR.

Warunki techniczne

Organizator zapewnia:

- gogle Virtual Reality,
- kontrolery VR,
- stanowiska do realizacji scenariusza „Wizyta w elektrowni”,
- komputer sterujący,
- projektor lub monitor do prowadzenia części warsztatowej,
- materiały szkoleniowe,
- dostęp do raportów indywidualnych.

Sala szkoleniowa zapewnia odpowiednią przestrzeń umożliwiającą bezpieczne korzystanie z technologii VR.

Metody dydaktyczne

Podczas szkolenia wykorzystywane są:

- miniwykład,
- dyskusja moderowana,
- analiza przypadku,
- ćwiczenia praktyczne,
- praca indywidualna,
- praca w parach,
- praca zespołowa,
- doświadczenie diagnostyczno-rozwojowe VR,
- analiza raportu,
- konsultacje indywidualne.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 18

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Moduł 1. Otwarcie warsztatu i kontrakt rozwojowy	Zajęcia	Sara Jagiełło	03-11-2026	09:00	09:45	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 18 Moduł 2. Skuteczny negocjator – komunikacja, współpraca i wywieranie wpływu	Zajęcia	Sara Jagiełło	03-11-2026	09:45	11:00	01:15
3 z 18 -	Przerwa	-	03-11-2026	11:00	11:15	00:15
4 z 18 Moduł 3. Przygotowanie do doświadczenia diagnostycznego-rozwojowego VR	Zajęcia	Sara Jagiełło	03-11-2026	11:15	12:15	01:00
5 z 18 Moduł 4. Instruktaż i przygotowanie do realizacji scenariusza	Zajęcia	Sara Jagiełło	03-11-2026	12:15	12:45	00:30
6 z 18 -	Przerwa	-	03-11-2026	12:45	13:15	00:30
7 z 18 Moduł 5. Doświadczenia diagnostyczne-rozwojowe – scenariusz VR „Wizyta w elektrowni”	Zajęcia	Sara Jagiełło	03-11-2026	13:15	15:00	01:45
8 z 18 -	Przerwa	-	03-11-2026	15:00	15:30	00:30
9 z 18 Moduł 6. Analiza doświadczenia	Zajęcia	Sara Jagiełło	03-11-2026	15:30	17:00	01:30
10 z 18 Moduł 7. Analiza raportu stylu negocjacyjnego	Zajęcia	Sara Jagiełło	04-11-2026	09:00	10:15	01:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 18 Moduł 8. Mój styl negocjacyjny	Zajęcia	Sara Jagiełło	04-11-2026	10:15	11:00	00:45
12 z 18 -	Przerwa	-	04-11-2026	11:00	11:15	00:15
13 z 18 Moduł 9. Rozwijanie kompetencji negocjacyjnych	Zajęcia	Sara Jagiełło	04-11-2026	11:15	12:45	01:30
14 z 18 -	Przerwa	-	04-11-2026	12:45	13:15	00:30
15 z 18 Moduł 10. Warsztat wdrożeniowy	Zajęcia	Sara Jagiełło	04-11-2026	13:15	14:45	01:30
16 z 18 Moduł 11. Indywidualna karta rozwoju	Zajęcia	Sara Jagiełło	04-11-2026	14:45	15:15	00:30
17 z 18 -	Przerwa	-	04-11-2026	15:15	15:45	00:30
18 z 18 -	Walidacja	-	04-11-2026	15:45	17:00	01:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	12:15
w tym suma godzin walidacji	01:15
w tym suma przerw	02:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 200,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 200,00 PLN
--	--------------

Koszt osobogodziny brutto	262,50 PLN
---------------------------	------------

Koszt osobogodziny netto	262,50 PLN
--------------------------	------------

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Sara Jagiełło

Certyfikowany Trener Biznesu szkolący w zakresie rozwoju biznesu i rozwoju zawodowego. Doświadczenie zdobyte w ramach pozyskiwania środków na otworenie i rozwój działalności, oraz pisanie analiz społeczno - gospodarczych dzisiaj wykorzystuje prowadząc szkolenia i przygotowując przedsiębiorców pod uczestnictwo w konkursach.

8 lat spędzonych w korporacji, będąc częścią a później prowadząc zespoły zakupowe wykorzystuje w zakresie warsztatów dla rozwoju i zarządzania zespołem, negocjacji zakupowych, zarządzania stresem.

Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego - kierunek Zarządzanie w organizacjach publicznych i pozarządowych.

Absolwent Akademii SET - Trener Biznesu, uzyskany certyfikat ICF.

Od 2025 roku prowadzi szkolenia w zakresie budowania zrównoważonego rozwoju biznesu z wykorzystaniem zielonych i cyfrowych kompetencji - tworzenie modeli biznesowych zgodnych z zasadami zielonej gospodarki w oparciu o standardy ESG i CSR oraz wykorzystaniem AI i narzędzi cyfrowych wspierających zrównoważoną gospodarkę zasobami.

Doświadczenie zawodowe i kwalifikacje nabyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą publikacji usługi w BUR

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzymuje:

- materiały szkoleniowe w formie elektronicznej,

- zestaw narzędzi negocjacyjnych omawianych podczas szkolenia,
- raport stylu negocjacyjnego opracowany na podstawie scenariusza „Wizyta w elektrowni”,
- indywidualną kartę rozwoju,
- zestaw rekomendacji do dalszej pracy,
- zaświadczenie o ukończeniu usługi zgodne z wymaganiami BUR.

Informacje dodatkowe

Zawarto umowę z WUP w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe i WUP w Krakowie w ramach projektu Małopolski Pociąg do Kariery oraz WUP w Toruniu w ramach projektu Kierunek Rozwój

Usługa Szkoleniowa została stworzona na podstawie licencji "Symulacja VR do analizy kompetencji - Wizyta w elektrowni atomowej" zakupionej z dofinansowaniem projektu "USŁUGI ROZWOJOWE 4.0 – wsparcie podmiotów BUR w obszarze tworzenia, rozwoju i sprzedaży nowych form usług rozwojowych lub wykorzystaniu nowych technologii" nr FERS.01.03-IP.09-0015/23.

Adres

ul. Żwirki i Wigury 16/4
40-063 Katowice
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



SARA JAGIEŁŁO

E-mail sara@postawnarozwoj.com

Telefon (+48) 884 882 842